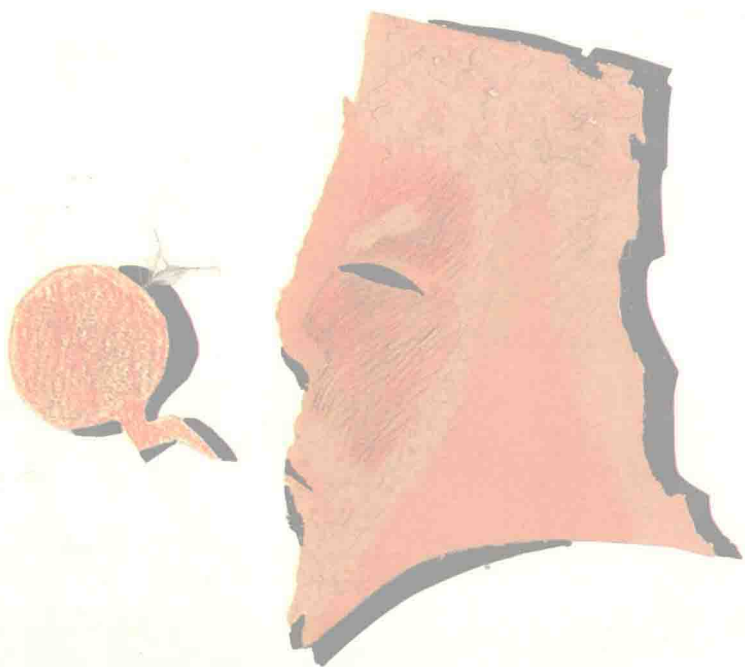


社会与人译丛

THE SILENT LANGUAGE

无声的语言

〔美〕 爱德华·霍尔 著



中国对外翻译出版公司

无 声 的 语 言

〔美〕爱德华·霍尔 著

侯 勇 译

罗 进 德 校

中国对外翻译出版公司

THE SILENT LANGUAGE

by Edward Hall

责任编辑：萨克达

责任校对：徐元歌

无声的语言

WUSHENG DE YUYAN

[美] 爱德华·霍尔

侯勇译 罗进德校

中国对外翻译出版公司 北京市太平桥大街4号
邮编：100810 电话：6168196 电报挂号：6230

新华书店北京发行所发行

北京振华印刷厂印刷

787×1092毫米 1/32 6.25印张 字数 130(千)

1995年11月1版 1995年11月第1次印刷

中国对外翻译出版公司发行处 电话：6168195

ISBN 7-5001-0280-I/G · 54 定价：5.00元

鸣谢

我的良师益友拉尔夫·林顿^①说过，他写的每一本书都是心血的结晶。此时此刻，确认他的话千真万确并不困难。不过，我要补充一句，我的家人，尤其是我的妻子也为本书作了许多牺牲。在手稿完成的关键阶段，我早晨五点钟开始工作，社交活动尽量减免，脾气也十分暴躁，这一切她都要容忍。她还要阅读、评判和修改我一遍又一遍写成的手稿。许多书的献辞都写给作者的妻子，“没有她的耐心和理解，本书就永远不会问世。”这条献辞如此流行，其原因显而易见。然而，屡见不鲜反而减弱了它的力量，使人觉得妻子的帮助并非那么要紧。本书成书过程中，我妻子起了重要作用，现在真不知怎样感谢她才好。有好几次，若不是她的鼓励，本书的撰写可能会推迟或受到其他紧迫工作的冲击。所以，我要首先感谢我的妻子——米尔德里德·里德·霍尔。

作为人类学家和科学家，我万分感谢我的同事们，尤其是已故的拉尔夫·林顿，我在哥伦比亚大学求学时，曾在他门下读书。我们一起度过许多愉快的时光，他头脑敏捷，新想法层出不穷，涉猎学科范围之广实在令人叹服。我当学生

^① 林顿（1893—1953），美国人类学家、心理学派代表人物，曾在哥伦比亚大学和耶鲁大学任教。他提出身份和角色的概念，为建立文化与人格研究的理论作出了努力。——译者注

时常感到难以与教授们交流思想，总觉得我们之间存在着一道鸿沟，这倒不是由于地位悬殊，而是方法迥异。与林顿在一起就从来没有这道鸿沟。似乎他总能让人清楚地了解他的观点，他也总能从真正的思想交流中获得乐趣。这本书的内容虽然与林顿的著述不同，但我觉得，如果他健在的话，一定会理解我在书中陈述的思想。

在过去几年中，另外三位同事——埃里克·弗罗姆、大卫·李斯曼和约翰·尤辛——也给了我许多鼓励和鞭策。我的朋友和同事乔治·特拉格是布法罗大学人类学和语言学教授，本书的许多材料都是与他合作一起写出来的。特拉格与我合作之初也曾得到爱德华·肯纳德、拉尔夫·凯普勒·刘易斯和小亨利·李·史密斯的支持与鼓励。然而，本书无论形式还是内容全部由本人负责。

本书对于其它文化的不少见解都来自对研究对象的直接观察和实地考察，包括新墨西哥和拉丁美洲的西班牙语美洲人，纳瓦霍人、^①霍皮人^②西地中海阿拉伯人和伊朗人。不言而喻，人类学家永远要感激他所研究的民族，因为人类学家是通过他们才了解了他们的文化，而且正是有了这种了解才使人类学家对自己民族的文化认识更深入。

克拉克森·波特最先敦促我写这本书，并给予我完成本

① 纳瓦霍人，美国印第安居民集团中数量最多的一支，20世纪末约有10万人口，散居于新墨西哥州西北部、亚利桑那州东北部及犹他州东南部。纳瓦霍人织造的小地毯工艺精巧绚丽多彩，他们至今有时举行公开舞蹈表演，数百人甚至数千人聚集在一起，许多仪式至今仍很流行。——译者注

② 霍皮人，北美普韦布洛最西部的居民集团，母系社会，行一夫一妻制，以农牧为主。——译者注

书必不可少的鼓励和理解。我还要感谢理查德·温斯洛和克米特·兰斯纳在编辑方面给我的帮助。

我十分感谢以下出版社允许我引用以下书籍的部分内容：

《歇洛克·福尔摩斯全集》中的《一桩身份案件》，亚瑟·柯南道尔爵士著，亚瑟·柯南道尔爵士托管委员会和约翰·默里有限公司特许重印。

《语言、思想和现实》，选自《本杰明·李·沃夫著作选》，技术出版社和纽约约翰·威利父子公司联合印制。特许重印。

导 言

美国的对外援助计划耗资何止数百亿美元，然而美国既没有赢得别国的爱戴，也没有换来别国的尊敬。不少国家的人对美国人非常厌恶，而另外一些国家的人也只能勉强容忍。这种局面可悲可叹，究其原因也是多种多样，不一而足。有些原因，美国无论怎样努力都难以左右。然而说来令美国一般老百姓心寒，尽管他们生性慷慨，满怀善意，外国人的敌意却大都是美国人自己的言谈举止引起的。

我们这个国家容易犯民族优越感的毛病。在许多援外计划中，我们与当地国民打交道的方式方法过于笨拙，往往坚持要求别人按我们的方式方法办事。这就给人造成一种印象，似乎我们把外国人一概视为“欠成熟的美国人”。我们如此行事，大多并非出于恶意，而是出于无知。然而在国际交往中，无知同样是一桩不轻的罪过。我们几乎完全不了解其他国家的人期望的是什么。自己以为正常的行为动作向别人传达了什么信息，我们也几乎一无所知。

我的意思并不是说美国人应该无处不受人爱戴。一位政府官员表示“只要他们尊重我们，喜欢不喜欢就无所谓了。”我听了这话并不能感到些微的安慰。在大多数国家，美国人既不受人尊敬，又不招人喜爱。现在应该是我们学会如何有效地与外国人进行交流的时候了。与我们共事的人总给弄得离心离德，这种局面该结束了。

多年以来，我一直参加为政府或商业机构选拔和培训出国人员的工作。我敢肯定，我们在国外与人难处，完全是由于我们对于“跨文化交流”知之甚少。正是由于这个缺陷，我们国家的许多海外援助计划，其良好的意愿和巨大的努力大半付诸东流了。我们要派人到国外与外国人打交道，首先应当精心挑选合适的人，看看他们是否适合在不同的文化背景下进行工作。他们应该学会讲驻在国的语言，阅读其文字，深谙其文化。所有这些都要费时费钱。可是如果我们不愿意做这个选拔和培训的工作，那岂不是在海外自己拆自己的台？

然而，对学员进行正规培训，帮助他们了解别国的语言、历史、政治以及风俗习惯，这只是整个计划的第一步。介绍世界各国和每一国家内部不同人群的非言语语言（nonverbal language），具有同样重要的意义。大多数美国人只是模模糊糊地意识到有这种无声语言的存在，尽管他们每天都在使用这种语言。他们并没有意识到，行为动作有一些微妙的模式表达着我们如何处理时间，如何处理空间关系，以及对工作、娱乐和学习抱着什么态度。除了使用言语语言表达意思之外，我们还经常不断地用无声的语言——行为动作的语言来表达真实情感。对此，外国人有的时候能够正确地理解，而不能正确理解的时候更多。

人们很少懂得跨文化交际的困难究竟何在。不同国家的人有时会看到，他们显然不能相互理解，这时，每一方往往都归咎于“那些外国人”，指责“外国人”愚蠢、欺诈、疯疯颠颠。下面几件事可以说是这种不同文化间相互误解的典型例子。

有个美国代表团派到希腊工作。尽管有利因素很多，但

是与希腊官员怎么也达不成协议。美国人努力谈判，希腊人却报之以反对和猜疑；而达不成协议，新项目就不可能着手实行。后来对这种恼人的局面作了一番研究，发现导致僵局的是两个出人意料的原因。首先，美国人以自己直言坦率为荣，而希腊人则视之为缺点，认为这是缺乏处理人际关系技巧的表现，令人反感。美国人直截了当的态度一下子就使希腊人有了成见。其次，美国人安排同希腊人开会，总是想限制会议时间，希望首先就一般原则达成协议，然后让下属小组去起草具体内容。希腊人则认为采取这种作法是要蒙蔽他们。他们习惯的作法是叫有关人员全都参与拟定具体内容的工作，会议需要开多长时间就开多长时间。由于美国人和希腊人之间的误解，一连串的会议毫无建树，而且双方都为对方的行为感到不快。

美国人在中东同阿拉伯人打交道也常遇到麻烦。记得有位美国农学家到埃及为农民讲授现代农业耕作法。一次，他请翻译问一个农民，预计当年的产量能有多少。农民立刻怒形于色。翻译显然是要使农民的回答听起来婉转些，就说：“他说他不知道。”这位农学家知道事出有因，但无法弄清究竟。后来，我了解到，阿拉伯人认为，凡是想了解未来情况的人，都有些精神不正常。美国农学家问埃及农民将来产量如何，这就大大冒犯了农民，因为他觉得美国人把他看成了疯子。对于阿拉伯人来说，只有真主才知道未来的事情，凡人即使只是谈一谈未来也是过于放肆了。

我在日本的时候采访过一位美国学者，他是派到日本为大学教授讲授美国历史的。课程进展很顺利，但他忽然想到，这些日本人是不是真正听懂了他讲的课呢。由于自己不会讲

日语，他就要了个翻译。课上，他讲的内容由翻译译为日语。几次课后，他请日本人单独开个会，并向他汇报他们对课程内容的掌握情况。下次上课时，翻译告诉他，这班学员只听懂了百分之五十的内容。他感到十分泄气。可是，由于他邀请翻译，无意中开罪了日本人，这是他始料不及的。在日本，会讲英语是受过良好教育的标志。那些日本教授觉得美国学者使他们丢了面子，因为他请翻译来就是暗示他们没有受过良好教育。

美国人在海外往往搞得怨声载道，奉派到某些国家任职成了军事官员们裹足不前的苦差事。有一次，我听到一位退休的海军上将同一位陆军上将议论他们的一位熟人。海军上将叹道：“可怜的老整理，他在远东跟那些东方人掺和在一起，结果毁了前程。”吉拉德案件^①是美国驻日本的军事和外交人员犯了错误造成的一场悲剧。往往这类悲剧发生了，人们才会关心“要采取些措施，更仔细地挑选派往海外工作的人员”，而这种关心也多是转瞬即逝。五角大楼一位参谋说得好：“我们至少也该选那些不会动不动就向当地老百姓开枪的人”。

只要有美国军队驻在外国，有些事就难以避免，总会发生。可是，美国人的善后工作糟糕透顶，弄得许多不幸事件雪上加霜。一旦出了事，美国人往往不知道怎样避免火上浇油。他们通常意识不到：有些举动在我们看来很正常，可

^① 吉拉德案件——第二次世界大战后美军占领日本时期的一桩法律案件。美国士兵吉拉德开枪打死一名检空弹壳的日本妇女，日本国民反应强烈。美国经长期磋商后判定吉拉德的行为不属于执行公务，应在日本受审。吉拉德上诉最高法院被驳回。后被判三年监禁，缓期执行。——译者注

是在外国人眼中，这些举动反映的既不是我们的真实感情，也不是我们的实际意图。

如果本书能灌输这一思想，也就达到目的了。然而，在写下这些文字的时候，我又萌生了一个雄心勃勃的念头。人们有时会被周围环境搞得茫然不知所措，时常感到被某些不可知的力量左右驱使，在海外乃至在美国看到别人的一些作为确实感到迷惑不解。本书就是为这样的普通人撰写的。我希望能向读者展示，人类生活表面上看令人茫然，使人迷惑，纷乱无章，而在其深层又存在有序的一面。理解了这一点，读者就会重新审视周围的一切。我还希望，读者会因之对文化这个题目产生兴趣，从而随兴所至，独立观察。

各个领域的专业人员可能不赞同我的某些论点，但他们也许会从这些文字中受到一些启发。不同文化背景的人对空间所包含的意义有不同的理解，建筑设计师可能会在其工作中尝试运用这方面的知识。从事教育工作的人们看了我的一些批评意见肯定会怒发冲冠，但我真诚希望，他们能发现书中的分析对他们在教学实践中的应用有所裨益。在研究交流信息的各种形式方面，我与精神病学家的合作具有不可估量的价值；同样，精神病学领域的同事们会发现，书中的某些思想对他们的治疗实践也会有些益处。作家、艺术家、实业界人士，管理专家都是我重要的知识源泉。希望社会科学工作者发现“文化也是交流”这一概念同他们的工作也有一定的关系。

我对文化的研究得到了我的同事乔治·特拉格（George Trager）的大力协助。特拉格是一位有人类学素养的语言学家，对语言研究有几项重要贡献。他和我以本书介绍的一个

交流模型为基础创立了一个文化理论，这个模型也就是本书的理论基础。

以下章节的次序安排是为了使读者能循序渐进，从已知的内容读到未知的内容。读者若把文化比作音乐也许有益。没有听过音乐，就不可能描述音乐。在没有乐谱的时代，人们是靠模仿学习音乐的。但是，只是有了乐谱以后，人们才能真正挖掘音乐的潜力。对于文化，我们也必须这样做。这本书就可以比做音乐的第一本入门书。

目 录

鸣谢	v
导言	ix
第一章 时间的声音	1
第二章 文化是什么?	19
第三章 文化的词汇	31
第四章 文化的三个层次	54
第五章 文化就是交流	86
第六章 无所不在的组合体	93
第七章 组分——“测不准”的概念	100
第八章 组织模式	106
第九章 用时间说话：美国人的口音	126
第十章 空间也会说话	145
第十一章 突破束缚，认识文化	166

第一章

时间的声音

时间会说话。它说的比言语浅显，它传达的信息响亮而清晰。人们通常不是那么有意识地控制它，所以比起口头语言，它表达的意思受扭曲较少。言语撒谎之处，它却能讲出真情。

我曾在一个大城市充任市长的公关委员会委员。当时，市政府各部门在招聘方面正尝试采取对各民族一视同仁的措施，而我的任务就是估计一下这种作法成功的希望如何。这项工作的第一步就是拜访各部门的负责人，他们当中有两位本身就是少数民族。光听这些官员讲的话，似乎他们都非常愿意采取一视同仁的招聘措施。然而我却发现，不论他们口头讲的如何，实际上只有一个部门较有可能真正这样做。这样说有何依据呢？答案就在于看他们怎样应用无声的语言——时间和空间。

每次拜访之前我都要精心安排，并要求这些部门负责人做好准备，至少用一个小时与我讨论他们的看法。尽管如此，约定的时间经常被忘得一干二净；在办公室门外给我坐冷板凳（十五分钟到四十五分钟不等）也是常有的事；而讨论却常常被压缩到十到十五分钟。会见时，往往安排我坐得远远的，让人觉得受了冷遇。只有一次，部门负责人从办公桌后

面走到前面来。这些人都有位子，他们都粘在位子上，这么说显然并非只是个比喻。

这件事的含义十分明显，也很值得民意测验人员注意。人们的所为往往比所说重要。这些市政府当权者掌握时间的方式最清楚不过地揭示了他们内心的实际想法，因为时间系统的结构和含义以及时间间隔是容易识别的。就“迟到”而言，依迟到时间的长短就有：“咕啾一句”阶段，微表歉意阶段，需要好好道歉的轻微冒犯阶段，粗暴无礼阶段，和明目张胆侮辱人的阶段。精神分析学家早就认识到这个层次上的交流是很重要的。他可以从病人如何掌握时间看出病人有没有发生“抵抗”和“情感转移”。

不妨举个例子说明这个现象。一天里不同的时间在某些情况下是深有含义的。时间可以表明场合十分重要，可以表明人与人之间的相互作用是在哪个层次上进行的。在美国，如果很早就给人打电话，例如在别人正在刮脸或者吃早饭的时候给他打电话，时间本身通常就能表明，要谈的是一件极为重要、非常急迫的事情。晚上十一点以后打电话也是这样。半夜三更打来的电话更是使人感到，要谈的准得是件生死攸关的大事，因此年轻人之间开过火的玩笑往往采取这种方式。我们知道时间会说话，甚至一句日常用语也反映了这一点：“钟说几点了？”

人们通常把这些事完全看作理所当然，美国社会人类学家约翰·尤辛给我讲的一件事就是一个很说明问题的例子。这件事情发生在南太平洋的一个岛上。岛民们希望一个工厂经理根据当地各派一贯的势力按比例雇用他们，可是没能如愿。经理是美国白人，根本不了解当地人的习惯作法，结果

从一方雇用了许多人，破坏了岛民之间的势力平衡。这个失误使全岛乱作一团。美国经理执迷不悟，仍然拒绝按当地作法雇用工人，两大派岛民的头头就在一天夜里会晤，商量出一个双方都接受的名额分配方案。找到解决方案之后，一大群人就一起去找美国经理，把他叫醒，想把决定告诉他。糟糕的是这时已是深夜两三点钟，他们不知道，此时把人叫醒，对美国人来说，就意味着事情万分紧急。可想而知，这位美国经理既不懂当地的语言文化，又不明白这些人吵吵嚷嚷是怎么回事，以为他们要搞暴动，竟叫来海军陆战队解围。他根本没有想到，岛上的居民对于一天当中不同时间有什么含义，理解跟美国人不一样。

另一方面，美国的工厂经理们都懂得，上午也好，下午也好，让别人丢下手里的工作去接电话或是开会都不是闹着玩的。每当有要事宣布，他们便会问：“什么时间宣布好呢？”在社交场合，跟不大熟识的女孩子约会，如果不提前邀请，临时拉上一位就走，女孩子就会感到受了冒犯。请人吃饭只提前三、四天发出请柬就非要道歉不可了。可是中东人的情况又大不相同：过于提前约定时间反而没有意义，因为按照他们头脑中的时间体系结构，一个星期以后的事情，不论远近均属“将来”这个范畴，因此提前一个星期作出的计划，过后便“想不起来了”。

美国人通常把预先通知叫作“先导时间”，这是个很重要的概念，因为美国文化把日程安排看得十分重要。虽然没有人正规地教我们先导时间是怎样应用的，虽然我们不能再一五一十地讲出运用规则，但我们大多数人都熟知在我们的文化环境中如何运用它。然而，先导时间在其他文化环境中的应

用规则却很少有人分析，顶多是有人在海外度过一段时间以后，通过亲身经历才略知一二。不过，知道要用多少时间为将来的事情准备人员或使人员作好准备是非常重要的。有时，先导时间似乎很长，而有时，例如在中东，提前一个星期就太长了。

掌握时间的方式不同有时给人带来麻烦，这里有一个很好的例子。有一位美国农学家被派到一个拉丁美洲国家担任美国大使馆的随员。过了一段时间，他觉得时机已经成熟了，就表示愿意拜访与他対口的部长。由于这样那样的原因，他提出的时间总不合适。种种暗示大致都是一个意思：拜访部长的时机尚未成熟。可是我们这位朋友硬是坚持要见，最后，有关方面勉强答应安排一个时间。他早到了一会儿，（这是美国人表示尊敬的作法），然后等待接见。约定的时间到了，又过去了，五分钟、十分钟、十五分钟过去了。这时他就对秘书说，部长也许不知道他在外面等候接见。这么做了以后，他觉得自己采取了具体措施，同时也就把肚里的焦躁情绪压了下去。二十分钟——二十五分钟——三十分钟——四十五分钟又过去了（侮辱人阶段）！

这位先生一下子跳了起来，向秘书喊道，他在外边“坐冷板凳”已经四十五分钟了，这种对待“真他妈叫人厌烦透了”。这个意思转达到部长那里，部长说：“就让他坐冷板凳吧”。可想而知，这位随员的工作再也不可能顺利愉快了。

在这个国家，推迟五分钟算不了一回事，这是发生误会的主要原因。即使等了四十五分钟，也只能看作是刚刚开始等候，而不能认为已经等不下去了。在美国根本用不着对秘书说也许她的上司不知道你已经等了一分钟了，也不会有为